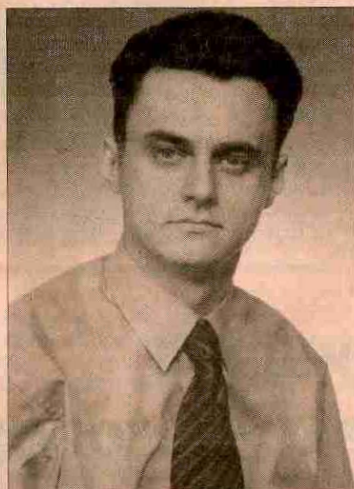




ЗАПОЧНЕТЕ СОПСТВЕН ИНТЕРНЕТ БИЗНИС

Основни елементи на секој Интернет бизнис

Доколку имате компјутер и интернет врска, можете уште веднаш да го започнете вашиот електронски бизнис. Кога е Интернетот во прашање, само небото е граница. Продавајте македонско вино во Лондон, кинески скутери во САД, или, пак, рекламен проспект ширум светот. Ако сте шаленирани, креативни и упорни, можеби ќе успеете да изградите вистинска On-Line империја или ќе креирате само профитабилен семеен бизнис. Доколку сте вработени, слободното време искористете го да остварите дојдовни приходи или, едноставно, уживајте во вашето ново луксузно хоби



Пишува: м-р Златко Бежовски

zbezovski@yahoo.com

Од појавата на се до денес, Интернетот постојано се развива и менува. Притоа, се развиле различни типови на Интернет бизниси, кои може да бидат многу едноставни, или, пак, високо софистицирани. Така, на пример, се среќаваат наједноставните информативни WEB страни кои заработуваат преку објавување сликовити и текстуални реклами, или интерактивни on-line продавници, со можност за кустомизација на производите за потребите на купувачите.

Сепак, за сите типови на on-line бизниси постојат три основни елементи, од кои зависи нивната успешност. Тоа се: WEB страната, понудата, и промоцијата.

WEB страната претставува виртуелен простор, каде што посетителите се среќаваат со понуда. Во зависност од потребите и од типот на бизнисот, страната може да биде едноставна, или, пак, да содржи модерни софтверски решенија за електронско тргување. Функционалноста, естетиката и квалитетната содржина се значајни фактори за успешноста на Интернет бизнисите.

Во зависност од знаењето и средствата што ги поседуваат, Интернет претприемачите може самите да изработат WEB страна, или за тоа да ангажираат некој друг. Почетниците во Интернет бизнисот најдобро е да се потпираат на сопственото знаење, или да издвојат средства за изработка на едноставна WEB страна. На тој начин би се избегнале непотребни дополнителни трошоци. Понатаму, доколку бизнисот започне да генерира приходи, дел од средствата пожелно е да се искористат за изработка на квалитетна WEB страна, што во крајна линија треба да придонесе за зголемување на задоволството на посетителите и нивно претворање во редовни клиенти.

Тесно поврзано со изработката на WEB страната е и интеграцијата на системите за нарачка и електронското плаќање и истите е најдобро да се доверат на специјализирани фирми од таа област, кои за прифатли-

ва провизија наместо нас ќе ги извршат потребните трансакции.

Во одредени случаи на on-line бизниси и не е потребно да се поседува WEB страна, туку може да се искористи страната на партнерите, како што е, на пример, E-bay или CafePress.com

Понудата во рамките на WEB страната може да се сфати во поширока смисла и истата може да опфаќа производи, on-line и off-line услуги, како и информации и рекламен простор. Кога се во прашање информациите, тие на Интернет најчесто се бесплатни, а притоа приходи се остваруваат на друг начин, најчесто преку емитување рекламни пораки.

Доколку понудата содржи опипливи производи, кои треба физички да се испорачаат до купувачот, наједноставно решение е дистрибуцијата да ја извршуваат специјализирани фирми за on-line испорака, т.н. "drop shippers". Користењето на Интернет дистрибутерите е особено значајно доколку се настува на далечни пазари, како што се, на пример, САД.

Производите и услугите може, но и не мора да бидат во наша сопственост, за да ги понудиме на посетителите. Афилијативните мрежи овозможуваат пристап до огромна палета опипливи, електронски производи, како и услуги спремни за продажба. Притоа, може да се понуди буквално се, од игла до локомотива. Како резултат на тоа, многу е едноставно понудата да ја прилагодиме на барањата на посетителите на WEB страната.

Третиот и најважен елемент за Интернет бизнисите претставува промоцијата. Привлекувањето на соодветни посетители е од круцијално значење за Интернет бизнисите. И најдобриот производ поставен на одлично дизајнирана WEB страна, без посетители не може да донесе профит. Од друга страна, пак, можноста и знаењето да се привлечат посетители ќе резултира со изработка на квалитетна WEB страна и соодветна понуда што одговара на очекувањата на посетителите. Сепак, тоа не значи дека треба да се девалвира важноста на квалитетната WEB страна и соодветната понуда на производи и услуги.

Од аспект на Интернет бизнисите, квалитетот на посетителите има многу поголема важност од нивниот квантитет. Под квалитет на посетители овде ја подразбираме нивната спремност, односно намера да извршат купување или друга соодветна акција, како на пример, кликување на рекламните. Од тие причини се цели кон привлекување на високо таргетиран Интернет сообраќај, кој ќе одговори соодветно на понудата. За разлика од класичните начини на промоција, при Интернет промоцијата е релативно лесно да се таргетира специфична целна група, односно потенцијални корисници на нашите производи, услуги или информации.

Доколку успееме соодветно да ги менаџираме горенаведените основни елементи, успехот при креирањето Интернет бизнис неминовно ќе следува.

Следниот четврток – Се почнува од идеја